

**STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR LE LANG CABAI MERAH LAHAN
PASIR DI KAWASAN PESISIR KECAMATAN PANJATAN,
KABUPATEN KULON PROGO
(Studi Kasus Pasar Lelang Gisik Pranaji)**

SKRIPSI



Oleh :

Kunsani Mulya Purwandani

H 0812095

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2016

**STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR LELANG CABAI MERAH LAHAN
PASIR DI KAWASAN PESISIR KECAMATAN PANJATAN,
KABUPATEN KULON PROGO
(Studi Kasus Pasar Lelang Gisik Pranaji)**

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Guna memperoleh derajat gelar sarjana pertanian
Pada Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret**



Oleh :

Kunsani Mulya Purwandani

H 0812095

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2016

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR LELANG CABAI MERAH LAHAN
PASIR DI KAWASAN PESISIR KECAMATAN PANJATAN, KABUPATEN
KULON PROGO
(STUDI KASUS PASAR LELANG GISIK PRANAJI)**

**Yang dipersiapkan dan disusun oleh:
Kunsani Mulya Purwandani
H0812095**

**Telah dipertahankan di depan Dosen Penguji
Pada tanggal : 16 Juni 2016
dan dinyatakan telah memenuhi syarat**

Susunan Tim Penguji

Ketua

Anggota I

Anggota II

**Wiwit Rahayu SP. MP Nuning Setyowati SP. M.Sc. Prof. Dr. Ir. Endang Siti Rahayu, MS
NIP. 197111091997032004 NIP. 198203252005012001 NIP. 19570104198003 2 001**

Surakarta, Juni 2016

**Mengetahui
Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Sebelas Maret**

**Prof.Dr.Ir.Bambang Pujiasmanto, MS.
NIP. 19560225 198601 1 001**

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah Robbil 'Alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah member hidayah, inayah, rahmat, dan anugerah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penelitian serta penulisan skripsi yang berjudul “**Strategi Pengembangan Pasar Lelang Cabai Merah Lahan Pasir di Kawasan Pesisir Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo (Studi kasus Pasar Lelang Gisik Pranaji)**”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian (SP) pada Program Studi Agribisnis Universitas Sebelas Maret (UNS) Surakarta.

Terselesaikannya penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Atas segala bantuan, bimbingan, dan doa, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta, selaku pimpinan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Ibu Nuning Setyowati, SP. M.Sc. selaku Ketua Pengelola Program Studi Agribisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta sekaligus sebagai pembimbing pendamping yang telah membimbing, mengarahkan, dan memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Ir. Sri Marwanti, MS. Selaku Ketua Komisi Sarjana Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Ibu Wiwit Rahayu, SP. MP. Selaku pembimbing utama yang telah membimbing, mengarahkan, dan memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Prof. Dr. Ir. Endang Siti Rahayu, MS. Selaku penguji yang telah menguji, membimbing, mengarahkan, dan memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Staf Pengelola Program Studi Agribisnis, Universitas Sebelas Maret Surakarta.
7. Keluarga tercinta, Ir. Sugeng Purwanto, MMA (ayah), Ir. Sugiharti Mulya Handayani, MP (ibu), Kunastya Mulya Pinta Ramadhan (adik), dan saudara-saudara yang bersedia memberikan segala waktunya serta selalu memberikan do'a, semangat dan motivasi bagi penulis dalam penyelesaian studi.
8. Para narasumber dalam penelitian skripsi yaitu pengelola Pasar Lelang Gisik Pranaji, petani, peserta lelang, pemerintah Kabupaten Kulon Progo dan perwakilan dari Bank Indonesia.
9. Sahabat-sahabatku Maria Pinkan, Annisa Titias, Dhion Ghafara, Fajar Tri Ishartanto, Satrio Nugroho, dan Donny Puja Puspita atas segala totalitas bantuan tenaga, pengetahuan dan kebersamaan yang selama ini diberikan.
10. Teman-teman mahasiswa S1 Program Studi Agribisnis yang tidak bias penulis sebutkan satu per satu yang telah bersama-sama belajar dan berjuang dalam studi.
11. Teman-teman di Kost Griya Rezty Putri atas segala semangat dan doa yang telah diberikan.
12. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga bantuan yang telah diberikan akan dibalas pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Penulis menyadari dengan penuh kerendahan hati bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Segala kesalahan dan kekeliruan yang ada adalah di luar kemampuan dan pengetahuan penulis. Oleh Karena itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan guna penyempurnaan skripsi ini sehingga dapat bermanfaat bagi banyak orang dan pengembangan ilmu pengetahuan.

Wa'alaikumssalam Wr. Wb

Surakarta, Juni 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
RINGKASAN	x
SUMMARY.....	xii
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Tinjauan Pustaka	12
C. Kerangka Berpikir Pendekatan Masalah	21
D. Pembatasan masalah.....	22
E. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	22
III. METODE PENELITIAN	26
A. Desain Penelitian.....	26
B. Lokasi Penelitian.....	26
C. Pengambilan Responden	26
D. Jenis dan Sumber Data	27
E. Teknik Pengumpulan Data.....	28
F. Analisis Data	30
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	37
A. Kondisi Umum Kabupaten Kulon Progo	37
1. Keadaan Alam.....	37
2. Keadaan Penduduk.....	40
3. Keadaan Pertanian.....	44
B. Hasil dan Pembahasan.....	46
1. Kondisi Pengelolaan Pasar Lelang Gisik Pranaji.....	46

2. Faktor Strategi Pasar Lelang di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo	52
3. Strategi Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo	75
V. KESIMPULAN DAN SARAN	95
A. Kesimpulan	95
B. Saran.....	97

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Luas Tanam dan Produksi Tanaman Cabai Merah per Kecamatan di Kabupaten Kulon Progo (Hektar), 2014.....	2
Tabel 2.	Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE).....	31
Tabel 3.	Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE).....	31
Tabel 4.	Matriks SWOT	34
Tabel 5.	Matriks QSPM.....	35
Tabel 6.	Luas dan Persentase Luas Wilayah dirinci menurut Kecamatan di Kabupaten Kulon Progo (Ha) 2014	38
Tabel 7.	Rata-rata Curah Hujan menurut Masing-masing Stasiun Hujan di Kabupaten Kulon Progo, 2014	39
Tabel 8.	Banyaknya Penduduk menurut Jenis Kelamin dan <i>Sex Ratio</i> per Kecamatan di Kabupaten Kulon Progo, 2015	40
Tabel 9.	Keadaan Penduduk Menurut Kelompok Umur di Kabupaten Kulon Progo Tahun 2015	42
Tabel 10.	Keadaan Penduduk Menurut Pendidikan di Kabupaten Kulon Progo Tahun 2014.	43
Tabel 11.	Produksi Sayur di Kabupaten Kulon Progo Tahun 2015.....	44
Tabel 12.	Luas Tanam dan Produksi Tanaman Cabai Merah per Kecamatan di Kabupaten Kulon Progo (Hektar), 2014.....	45
Tabel 13.	Peran dan Tanggung Jawab Pengelola Pasar Lelang.....	49
Tabel 14.	Tingkat Pendidikan Pengelola Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo.....	53
Tabel 15.	Kekuatan dan Kelemahan Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan panjatan, Kabupaten Kulon Progo.....	60
Tabel 16.	Peluang dan Ancaman Pengembangan Pasar Lelang gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo.....	70
Tabel 17.	Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo	76
Tabel 18.	Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE) Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo	78
Tabel 19.	Matriks SWOT Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo.....	82
Tabel 20.	Matriks QSP Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon progo.....	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berpikir Penelitian	21
Gambar 2. Matriks Internal-Eksternal (IE)	32
Gambar 3. Struktur Pengurus Pasar Lelang Gisik Pranaji	48
Gambar 4. Matriks Internal-Eksternal (IE) Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo	80

RINGKASAN

Kunsani Mulya Purwandani. H0812095. 2016. **"Strategi Pengembangan Pasar Lelang Cabai Merah Lahan Pasir di Kawasan Pesisir Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo (Studi Kasus Pasar Lelang Gisik Pranaji)"**. Dibimbing oleh Wiwit Rahayu SP. MP. dan Nuning Setyowati, SP. M.Sc. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Kabupaten Kulon Progo yang unggul akan cabai merah lahan pasir. Cabai merah lahan pasir yang ada di Kabupaten Kulon Progo dijual melalui pasar lelang, salah satunya Pasar lelang Gisik Pranaji. Pasar Lelang Gisik Pranaji merupakan salah satu pasar lelang yang ada di Kecamatan Panjatan yang memiliki sarana prasarana yang cukup memadai namun masih diperlukan adanya pengembangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi Pasar Lelang Gisik Pranaji, untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji, untuk menyusun alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji, dan untuk menentukan prioritas strategi apa yang diterapkan dalam pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji.

Metode dasar penelitian adalah deskriptif. Metode penentuan lokasi dilakukan dengan metode *purposive*. Lokasi yang dijadikan tempat penelitian yaitu Pasar Lelang Gisik Pranaji yang ada di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo. Lokasi ini dipilih karena merupakan cikal bakal adanya pasar lelang di Kabupaten Kulon Progo, memiliki gudang untuk pelaksanaan lelang, memiliki pasokan cabai merah yang banyak dibanding yang lainnya, dan memiliki sarana prasarana yang cukup memadai. Metode penentuan responden dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Jumlah responden ditetapkan sebanyak 12 orang yang terdiri dari ketua Pasar Lelang Gisik Pranaji, pengelola pasar lelang, petani, peserta lelang, pemerintah, dan pendamping. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari wawancara dan hasil observasi, sedangkan data sekunder di dapatkan dari BPS Kabupaten Kulon Progo. Analisis data yang digunakan yaitu analisis IFE, EFE, IE, SWOT, dan QSPM.

Kondisi pengelolaan Pasar Lelang Gisik Pranaji sudah baik, terbukti dengan adanya loyalitas yang diberikan petani dan peserta lelang, namun masih terdapat kekurangan pada ketersediaan sarana prasarana dan pemanfaatannya. Tidak hanya itu SDM yang menjadi pengelola Pasar Lelang masih kurang hanya ada lima orang saja dan tidak hanya itu, pengelola Pasar lelang Gisik Pranaji pun sudah tua dan dengan tingkat pendidikan yang rendah maka keterampilan yang dimiliki oleh SDM masih kurang sehingga dalam hal pembukuan juga masih sederhana.

Faktor-faktor yang termasuk kekuatan yaitu pemanfaatan teknologi komunikasi (HP dan televisi) untuk keberlangsungan pasar lelang, komitmen petani yang menjual ke pasar lelang, lokasi pasar lelang yang strategis, pelayanan pengelola pasar lelang

yang baik, ada control mutu cabai merah, proses lelang yang berjalan lancar, dan control harga yang baik. Faktor-faktor yang termasuk kelemahan yaitu kurangnya ketrampilan atau kualitas SDM, kurangnya modal, kurangnya sarana prasarana pengangkutan, keterlambatan pembayaran ke petani oleh pengelola pasar lelang, dan gudang yang kurang luas. Faktor-faktor yang termasuk peluang adalah kepercayaan peserta lelang terhadap pasar lelang, adanya dukungan dari pemerintah, dan adanya pendampingan yang diberikan oleh Bank Indonesia, dan berkembangnya teknologi informasi dan internet. Sedangkan faktor-faktor yang termasuk ancaman adalah adanya tengkulak atau pengepul dan kelompok pasar lelang yang lain, pendampingan yang hanya dalam waktu singkat, dan keterlambatan pelunasan pembayaran dari peserta lelang. Alternatif strategi yang dihasilkan yaitu peningkatan sosialisasi oleh pengelola lelang sebagai cara untuk menarik minat petani mengikuti pemasaran dengan proses lelang, peningkatan kualitas dan keterampilan SDM dalam pemanfaatan teknologi elektronik (komputer) untuk pengelolaan keuangan, peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang, dan perbaikan kebijakan pembayaran dari pengelola lelang kepada peserta lelang. Prioritas strategi yang dihasilkan adalah peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang.

Saran yang dapat diberikan dari penelitian ini adalah untuk pengelola Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo dan untuk Dinas Pertanian Kabupaten Kulon Progo untuk dapat menerapkan startegi yang sudah dihasilkan sebagai cara untuk mengembangkan Pasar Lelang Gisik Pranaji, untuk petani cabai merah lahan pasir dapat menjaga komitmen dan loyalitasnya untuk menjual hasil produksinya ke pasar lelang sehingga pendapatan yang didapatkan akan meningkat dan dapat mencapai kesejahteraan, untuk Pemerintah Daerah Kabupaten Kulon Progo, diharapkan dapat membantu pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji dengan memberikan bantuan sarana prasarana yang masih kurang sehingga kegiatan Pasar Lelang untuk kedepannya dapat lebih baik lagi, untuk lembaga keuangan diharapkan dapat membantu pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji dan petani dalam hal permodalan sehingga petani dapat melakukan usaha tani dengan lancar dan Pasar Lelang Gisik Pranaji dapat menjalankan perannya sebagai lembaga pemasaran dengan baik.

SUMMARY

KunsaniMulyaPurwandani. H0812095. 2016. **"Development Strategy of Auction Market for Red Chili at the Land Sand in Coastal Areas of Panjatan District, Kulonprogo Regency (Case Study of GisikPranaji Auction Market)".** Supervised by WiwitRahayu SP., MP., and NuningSetyowati, SP., M.Sc., Faculty of Agriculture SebelasMaret University.

Kulonprogo Regency is excelled with its red chilies from the coastal land. These red chilies at the coastal land of Kulonprogo Regency are sold through auction markets, among them is the auction market of GisikPranaji. This auction market is one of auction markets in Panjatan District that has adequate facilities and infrastructure but still needs improvements. The purpose of this study is to determine the condition of GisikPranaji auction market, to identify the internal and external factors that can affect the development of GisikPranaji auction market, to prepare alternative strategies that can be applied in the development of GisikPranaji auction market, and to determine the priority of strategies that can be applied in the development of GisikPranaji auction market.

The basic research method used is descriptive. The method used to determine the location of study was purposive method. The location of study was the Auction market of GisikPranaji in Panjatan District Kulonprogo Regency. The location was chosen because it was the pioneer for the existence of auction markets in Kulonprogo Regency, having a warehouse for the auction process, with the most supply of red chilies compared to other auction markets, and having adequate facilities and infrastructure. The method used to determine the respondents were conducted by purposive sampling. The number of respondents was set at 12 people consisting of the head of GisikPranaji auction market, 2 staffs from the auction market, 3 farmers, 3 auction participants, 2 government officials, and an assistant from the Bank of Indonesia. The data used were primary and secondary. Primary data was gathered from interviews and observations, while secondary data was collected from the BPS office of Kulonprogo Regency. Data analysis used were the IFE, EFE, IE, SWOT, and QSPM analysis.

GisikPranaji Auction Markets management conditions can already be said good it proven by the loyalty of a given farmer and auction participants, but there are still deficiencies in the availability of infrastructure and its utilization . Not only was that a staff of GisikPranaji Auction Market are old and with low levels of education, the skills possessed by the staff still less so in terms of keeping is still modest.

Factors included in strengths are the use of communication technologies (mobile phones and computers) for the continuity of the auction market, the farmers' commitment to sell through an auction market, the strategic location of auction market, the good service from the auction market operator, the quality control of the red chilies, the smoothness of the auction process, and the good control of price.

Factors included in weaknesses are the lack of skills or quality of the human resources, the lack of capital, the lack of transportation facilities and infrastructure, late payment from the auction market operator to farmers, and the small size of warehouse. Factors included in opportunities are the trust of auction participants to the auction market, the support from the government, and the assistance given by the Bank of Indonesia, as well as the development of information technology and internet. While factors included in threats are the existence of brokers or collectors and other groups of auction market, the limited duration of assistance given by the Bank of Indonesia staff, and the delay of payment from the auction participants. Alternative strategies generated from this study are increasing the socialization by auction operators as a way to attract more farmers to join marketing through an auction process, improving the quality and skills of human resources in the use of electronic technologies (computers) to manage the finance, increase the quality of service through the use of facilities and infrastructure to keep the loyalty of farmers and auction participants. Priority strategies generated from this study are increasing the quality of service through the use of facilities and infrastructure in order to keep the loyalty of farmers and auction participants.

Advice can be given of this study was to manager Gisik Pranaji Auction Market in Panjatan District, Kulon Progo Regency and to the Department of Agriculture Kulon Progo to be able to implement a strategy that has been produced as a way to develop of Gisik Pranaji Auction Market, for farmers red chili land sand can keep the commitment and loyalty to sell their products to the auction market so that income earned will increase and prosper, for the Regional Government of Kulon Progo Regency, is expected to help the development of Gisik Pranaji Auction Market by providing the infrastructure that is still lacking that activity auction market for the future can be better, for financial institutions is expected to help the development of Gisik Pranaji Auction Market and farmers in terms of capital so that farmers can make farming smoothly and Gisik Pranaji Auction Market can fulfill their role as the institution with good marketing.